****

**Anatoli B2B Gateway**

|  |  |
| --- | --- |
| شناسه سند | DPV.B2BG.Vision |
| نگارش | 1.0 |
| تاريخ ارائه | 21/10/1394 |
| شرح سند | اين سند، چشم­انداز پروژه Anatoli B2B Gateway است و توسط شركت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر جهت مشخص شدن محدوده سيستم، تهيه شده است.  هدف اين سند، جمع‌آوري، تحليل و تعريف نيازمندي‌هاي سطح بالا و ويژگي‌هاي Anatoli App مي‌باشد كه بر توانايي‌هاي موردنياز ذينفعان و برنامه­نويسان سيستم تمركز دارد. جزئيات چگونگي برآورده شدن اين نيازها توسط اين سيستم مديريت اطلاعات به تفصيل در گزارشات مواردكاربرد و مشخصات تكميلي آورده مي‌شود. |

شركت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر

اين سند جهت استفاده در شركت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر تهيه شده است و هرگونه تكثير از اين سند در خارج از محدوده مورد توافق ممنوع مي‏باشد.

**سوابق نگارش­ومرور**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | اقدام­كننده | سمت | شرح و تاريخ |
| تهيه­كننده | مريم شاكري | تحليل**­**گر | ارائهاوليننسخهقابلبازبيني **22/10/94** |
| ويرايش و بازنگري | هومن احمدی | مدير پروژه |  |
| تصويب­كننده | آرمان فضلی | مدير عامل |  |

**فهرست مطالب**

# 

[1 مقدمه 4](#_Toc391470326)

[1.1 هدف 4](#_Toc391470327)

[1.2 محدوده 4](#_Toc391470328)

[1.3 مراجع 4](#_Toc391470329)

[1.4 تعاريف،عبارات و اختصارات 4](#_Toc391470330)

[1.5 مرور 4](#_Toc391470331)

[2 جايگاه محصول 4](#_Toc391470332)

[2.1 شرح مسأله 4](#_Toc391470333)

[2.2 محيط كاربران 5](#_Toc391470334)

[2.3 برخي كاربردهاي محصول 5](#_Toc391470335)

[2.4 مزاياي تجاري 6](#_Toc391470336)

[3 شرح کاربران و ذينفعان 6](#_Toc391470337)

[3.1 ذينفعان 6](#_Toc391470338)

[3.1.1 رقبا 6](#_Toc391470339)

[3.2 نيازهاي اصلي ذينفعان و كاربران 6](#_Toc391470340)

[4 مرور محصول 8](#_Toc391470341)

[4.1 دورنماي محصول 8](#_Toc391470342)

[4.2 مفروضات و وابستگي‌ها 8](#_Toc391470343)

[5 ويژگي‌هاي محصول 9](#_Toc391470344)

[6 قيدها 10](#_Toc391470345)

[7 نيازمندي‌هاي مستندسازي 10](#_Toc391470346)

[7.1 راهنماي برخط 10](#_Toc391470347)

[7.2 راهنماهاي نصب،راه‌اندازي و پيكربندي 10](#_Toc391470348)

Anatoli B2B Gateway

# مقدمه

در اين سند به بررسي چشم‌انداز پروژه Anatoli B2B Gateway ورانگر مي‌پردازيم. با مطالعه اين سند شما مي‌توانيد با قابليت‌ها،‌ محدوديت‌ها،‌ خصوصيات كيفي و زمان‌بندي پروژه آشنا شويد.

## هدف

هدف از تهيه­ي اين سند جمع‌آوري، تحليل و تعريف نيازمندي‌هاي سطح بالا و ويژگي‌هاي Anatoli B2B Gateway، مي‌باشد كه بر توانايي‌هايي مورد نياز ذينفعان و كاربران نهايي سيستم تمركز دارد. جزئيات چگونگي برآورده شدن اين نيازها توسط اين سيستم و مديريت اطلاعات به تفصيل درگزارشات موارد كاربرد و مشخصات تكميلي آورده مي‌شود.

## محدوده

اين سند، چشم­انداز پروژه Anatoli B2B Gateway است و توسط شركت داده کاوان پیشرو ایده ورانگر، جهت مشخص شدن محدوده سيستم، جهت ارائه به مالك محصول و اخذ تاييديه وي تهيه شده است.

## مراجع

ندارد.

## تعاريف، عبارات و اختصارات

به سند واژه­نامه Anatoli B2B Gateway با شناسه DPV.AA.GLS مراجعه شود.

## مرور

در ادامه اين سند ابتدا جايگاه و موقعيت محصول بررسي شده و سپس کاربران و ذينفعان پروژه و نيازهاي کلي آنها، ويژگيهايAnatoli B2B Gateway ، به طوراجمالي بيان مي‏شود.

# جايگاه محصول

## شرح مسأله

|  |
| --- |
| *مسئله*   * سفارش روزانه اقلام موجود در سوپرمارکت بصورت روزانه توسط ویزیتورها تامین میشود. این وزیتورها از شرکتهای مختلف ملزم به مراجعه حضوری به همه ی سوپرمارکتهای شهر و اخذ سفارشات آنان میباشند. ویزیتورها در 2 الگوی فروش گرم و فروش سرد سوپرمارکتها را ویزیت میکنند. در الگوی فروش گرم که مختص محصولات خاصی است که باید روزانه به فروش برسند، انبارک کالا (کامیونی محتوی کالا) همراه با ویزتور در سطح شهر هر یک از سوپرمارکت ها را ویزیت میکند. در الگوی فروش سرد، ویزیتور قبل از آمدن کامیون انبارک به تمامی فروشگاه ها مراجعه کرده آنها را ویزیت میکند و سفارشات را میگیرد. سفارشات در زمان دیگری توسط تیم توزیع ارسال میگردد. در این بین با صرف هزینه های سربار ویزیت، ممکن است سوپر مارکت به سفارش دلخواه خود نیز دست نیابد. این در حالیست که نرم افزار B2B Gateway با امکان برقراری ارتباط با تامین کننده، امکان سفارش گزاری برای تامین کننده و دریافت سفارش مورد نظر بدون صرف هزینه های سربار ویزتور و حمل بار بدون فروش در سطح شهر را دارد. |
| *تاثيرات*  - امروزه رشد روز افزون تکنولوژیهای مبتنی بر فناوری اطلاعات و امکان کسب و کار در فضای مجازی، موجبات این امر را فراهم آورده که شركتهاي زيادي اقدام به توليد پروژه های تجارت الکترونیکی مبتنی بر ارزشهای افزوده تلفن همراه و بستر آن میباشند. و این انتخاب از نیاز بازار و ارزش افزوده این بستر نشات میگیرد. از مهمترین تاثیرات آن تغییر سبک زندگی افراد، صرفه جویی در وقت و استفاده ی کارآمد از قابلیات دستگاه همراه آنهاست. ضمنا ابداع این شیوه گامی بزرگ برای صاحبان کسب و کار میباشد که برای ماندن در عرصه ی رقابت جهانی باید سطح خدمات را مطابق با ارزشها و نیازمندیهای افراد هم سو کنند. ضمنا پیاده سازی این نرم افزار بر روی بستر موبایل سربار بستر کامپیوتری را حذف میکند و از حداقل بستر یعنی گوشی موبایل برای این کار کمک میگیرد. |
| *افراد متاثر*  صاحبان كسب­وكار (سوپرمارکتها و فروشگاههای زنجیرهای)، تامین کنندگان و شرکت های پخش |
| *مشخصات يك راه‌حل موفق*   * مشخصه پروژه Anatoli B2B Gateway، سرعت عمل، به روز رسانی موجودی کالاها، مطابق با فرمتهای استاندارد، دسترسی سریع، خرید آسان و رابط کاربری کاربر پسند مي­باشد. * راه­اندازي ویزیت بر خط و دلخواه، با امکان تحویل کالا درب فروشگاه در کمترین زمان ممکن. * ارائه ی یک App کاربردی برای استفاده ی عموم فروشگاه ها و امکان ارائه ی خدمات از جانب تمام تامین کنندگان. * ارائه نسخه­هاي Android و iOS و بعدها Windows Phone در دستگاه های تلفن همراه و نسخه Windows در رایانه های دسکتاپ. |

## محيط كاربران

كاربران سيستم مي­توانند از طريق گوشيهاي هوشمند و یا تبلت­ها از Anatoli B2B Gateway بهره گیرند كه در دو نسخه­ي Android و iOS و بعدها در نسخه Windows Phone تهيه مي­شود.

## برخي كاربردهاي محصول

- تولید B2B Gatewayی تحت موبایل، با کاربری صاحبان کسب و کار (فروشگاه های عرضه ی کالاهای روزانه تند مصرف (FMCG) ) و امکان سفارش و تامین اجناس روزانه و تند مصرف از تامین کننده ها و شرکتهای پخش و البته عضو و نیز امکان تحویل اجناس درب فروشگاه توسط تامین و یا توزیع کننده موجبات تولد یک نسخه ی جدید از نرم افزارهای صنعت پخش، ولی این بار با مدل کسب و کار B2B میشود. این App رایگان بوده و پس از گذراندن مراحل تولید در بازارهای App در معرض استفاده ی همگانی افراد قرار خواهد گرفت.

- این محصول جایگزینی امن و بروز از سیستم ویزیت فروشگاه ها توسط ویزیتور شرکت پخش و یا تامین کننده میباشد. بسیاری از هزینه های سربار مثل ویزیت فروشگاه به فروشگاه، هزینه ی حمل و نقل کالاهای انبارک و کاربران مربوطه، در این روش حذف شده و موجودی انبارک با اجرای این سناریو تقریبا صفر خواهد بود.

در ادامه ليستي از كاربردهاي B2B Gateway App ارائه شده است:

* عضویت رایگان به همراه امكان ايجاد پروفایل شخصی برای هر کاربر
* امکان ارتباط با کلیه ی تامین کنندگان بزرگ و مطرح از طریق B2B Gateway
* تنوع بی نظیر اقلام فروشگاه اعم از مواد غذایی، محصولات بهداشتی و ...
* روش های پرداخت متنوع(حضوری، اعتباری و آنلاین)
* امکان جستجوی اقلام سوپرمارکت براساس نام کالا و یا برند تجاری
* امکان اضافه نمودن کالاهای مورد علاقه در لیست شخصی خود
* یکسان بودن قیمت کالاها در B2B Gateway و تامین کننده ها
* نداشتن هیچ گونه هزینه اضافی در سفارش کاربر و همچنین بهره گیری از تخفیفات B2B Gateway در سفارش از طریق B2B Gateway App
* شرکت در قرعه کشی های B2B Gateway در مناسبت های ویژه
* اضافه كردن تامین کننده های جدید متناسب با نظرات كاربران
* مشاهده منوی عکس دار و به روز از محصولات تامین کننده ها
* دسترسی به بانک تامین کننده ها شامل اطلاعات کالاها به همراه عکس آنها
* آگاهي از تامین کننده های جدید

## مزاياي تجاري

فراهم آوردن اطلاعات مربوط به اقلام مصرفی سوپرمارکتها و تامین کننده های (عضو-خدمت رسان) يکپارچه بصورت يك نسخه­ي ديجيتالي و آنلاين، را مي‌توان يكي از مهم‌ترين اهداف B2B Gateway App تلقي كرد. فروش اقلام فروشگاه های سوپرمارکت در فضای مجازی و به خصوص در بستر تلفن همراه، امری است اجتناب ناپذیر که تجارب مشابه بومی و غیربومی دلیلی بر اجرای هر چه جامع تر آن است. از طرفی ارزشمند بودن وقت افراد به خصوص در شهرهای بزرگتر که مباحث مسافت و ترافیک قابل ملاحظه است، بعلاوه عدم نیاز این سناریو به بستر و یا زیرساختی خاص و گرانقیمت، موجبات ایجاد فرهنگی نو است که طی آن فروشگاه های سوپرمارکت، اقلام خود را در هر مکانی از طریق App تلفن همراه سفارش داده، وجه آن را پرداخت کرده و درب فروشگاه تحویل بگیرند.

# شرح کاربران و ذينفعان

## ذينفعان

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **نام** | **جايگاه سازماني** | **نقش** |
| آقاي فضلی | مدير عامل | * مالك App |
|  |  |  |

## رقبا

رقبا به دو دسته خارجي و داخلي تقسيم مي­شوند. ؟؟

## نيازهاي اصلي ذينفعان و كاربران

| كد | نياز | اولويت | دليل اهميت | وضعيت جاري | راه­حل پيشنهادي |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N01 | مشتری (customer) برای استفاده از B2B Gateway App باید در سیستم ثبتنام کرده و وارد شود. |  |  |  |  |
| N02 | مشتری (customer) پس از ورود باید اطلاعات خود را تکمیل کند. |  |  |  |  |
| N03 | مشتری (customer) برای مشاهده امکانات B2B Gateway App حتما باید برای حداقل یک تامین کننده، درخواست ارتباط ارسال کند و پس از موافقت تامین کننده آن را انتخاب کند و امکانات را مشاهده نماید. |  |  |  |  |
| N04 | مشتری (customer) پس از ارسال درخواست ارتباط با تامین کننده، باید فرمی شامل 3 فیلد؛ کد مشتری، شماره فاکتور و مبلغ فاکتور از یکی از 3 فاکتور اخیر تامین کننده را تکمیل و ارسال نماید. |  |  |  |  |
| N05 | مشتری (customer) امکانات نرم افزار شامل درخت دسته بندی کالا، لیست کالا، لیست علاقمندی ها، سبد خرید، سفارشات، پیغام ها، سابقه مالی، را به ازای هر تامین کننده میبیند. |  |  |  |  |
| N06 | مشتری (customer) میتواند اطلاعات شخصی خود را در قالب حساب کاربری بر روی Cloud از طریق B2B Gateway App ثبت کند. |  | امکان استفاده از مزایای بیشتر App مثال سفارش دهی |  |  |
| N07 | مشتری (customer) میتواند اطلاعات شخصی خود را بر روی B2B Gateway App ویرایش کند. اطلاعات شخصی شامل نام فروشگاه، نام، نام خانوادگی، کد ملی، آدرس ایمیل، آدرس (استان، شهر، منطقه، محله) و کد پستی میباشد. |  |  |  |  |
| N08 | مشتری (customer) میتواند در بین درخت دسته بندی کالاها بچرخد. |  |  |  |  |
| N09 | مشتری (customer) میتواند لیست پرفروش ترین کالاها را ببیند. | N |  |  |  |
| N010 | مشتری (customer) میتواند کالاهای دیگر را به سبد کالاهای از پیش تنظیم شده، اضافه کند. (امکان ویرایش سبد مورد علاقه ) |  |  |  |  |
| N011 | مشتری (customer) میتواند به کالاها امتیاز دهد. | N |  |  |  |
| N012 | مشتری (customer) میتواند به تامین کننده ها امتیاز دهد. | N |  |  |  |
| N013 | مشتری (customer) میتواند کالاها را جستجو کند. |  |  |  |  |
| N014 | مشتری (customer) میتواند نتیجه جستجوی کالاها را به ترتیب زمان ثبت در دیتابیس مرتب کند. مثلا از جدید به قدیم یا بالعکس. | N |  |  |  |
| N015 | مشتری (customer) میتواند نتیجه جستجوی کالاها را به ترتیب امتیاز آنها، مرتب کند. مثلا از بالاترین امتیاز به پایین ترین امتیاز و بالعکس. | N |  |  |  |
| N016 | مشتری (customer) میتواند نتیجه جستجوی کالاها را به ترتیب نوع برند آنها مرتب کند. | N |  |  |  |
| N.17 | مشتری (customer) میتواند کالاها را در تعدادهای مختلف سفارش دهد. |  |  |  |  |
| N.18 | مشتری (customer) میتواند در زمان CheckOut تعداد کالا را تغییر دهد. |  |  |  |  |
| N019 | مشتری (customer) میتواند در زمان CheckOut تاریخ ترجیحی تحویل کالا را تعیین کند. |  |  |  |  |
| N020 | مشتری (customer) میتواند نحوه ی تسویه حساب را انتخاب کند. همچنین میتواند با پرداخت آنلاین CheckOut را نهایی کند. | N |  |  |  |
| N021 | مشتری (customer) اطلاع رسانی (Notification) در خصوص وضعیت سفارش خود را از طریق App دریافت میکند. |  |  |  |  |
| N022 | مشتری (customer) میتواند تاریخچه ی اطلاع رسانی (Notification) هایش را ببیند. (ردیابی سفارش) |  |  |  |  |
| N023 | مشتری (customer) میتواند اطلاع رسانی (Notification)ها را بی صدا / با صدا کند. |  |  |  |  |
| N024 | مشتری (customer) میتواند لیست سفارش های قبلی را از طریق B2B Gateway App ببیند. |  |  |  |  |
| N025 | مشتری (customer) میتواند جستجوی خود را بر اساس نوع برند انجام دهد. مثلا : میهن |  |  |  |  |
| N026 | مشتری (customer) میتواند لیست تامین کننده ها را به تفکیک برقراری ارتباط، منتظر تایید، ارتباط برقرار شده ببیند. |  |  |  |  |
| N027 | مشتری (customer) میتواند لیست کالاهای موجود تامین کننده را به همراه قیمت محصول ببیند. |  |  |  |  |
| N028 | مشتری (customer) میتواند تامین کننده ای را که در B2B Gateway عضو نیست و علاقمند به حضور آن در است را معرفی نماید. |  |  |  |  |
| N029 | مشتری (customer) میتواند فایل نصبی B2B Gateway را با استفاده از تکنولوژی های ارتباطی موجود در تلفن همراهمثل بلوتوث، تلگرام، وای فای دایرکت و ... به دوستان خود بفرستد. |  |  |  |  |
| N030 | مشتری (customer) میتواند کالای پیشنهادی روز (کالای ویژه) تامین کننده را B2B Gateway App را مشاهده نماید. | N |  |  |  |
| N031 | مشتری (customer) میتواند لیست محبوبترین برندها را مشاهده نماید. | N |  |  |  |
| N032 | مشتری (customer) عضو میتواند در هنگام عملیات جستجو از فیلترینگ بار استفاده کرده و بصورت هم زمان مکان فروشگاه، برند کالا، نوع کالا و ... را فیلتر (محدود) نموده و سپس عملیات جستجو را انجام دهد. استفاده از این قابلیت حصول به نتایج بهتر را منجر میشود. | N |  |  |  |
| N033 | مشتری (customer) عضو میتواند پس از واردسازی username و password وارد حساب کاربری خود شود و از امکانات ویژه ی آن بخصوص امکان سفارش کالا، بهره ببرد. |  |  |  |  |
| N034 | مشتری (customer) عضو میتواند ضمن انتخاب یک سری از کالاها، لیست مورد علاقه ی خود را با عناوینی مثل؛ خرید روزانه، خرید ماهیانه و یا ...برای صرفه جویی در اتلاف وقت و بخاطرسپاری کالاهای مورد نیاز ایجاد نماید. | N |  |  |  |
| N035 | مشتری (customer) عضو میتواند مشکلی در روند کارکرد فنی و یا حقوقی B2B Gateway App و اعضای آن را گزارش نماید. |  |  |  |  |

# مرور محصول

در اين بخش ديد کلي از موقعيت محصول نهائي، نحوه پيکربندي و مفروضات و وابستگيهاي در نظر گرفته شده به عنوان بخشي از پروژه B2B Gateway و محيطهاي کاربري در ارتباط و نوع اطلاعات و نحوه تبادل اين اطلاعات ارائه شده است.

## دورنماي محصول

پروژه Anatoli B2B Gateway App بعنوان يک بستر و زيرساخت در فرایند خرید اقلام روزانه سوپر مارکتهای عضو از تامین کننده های سراسر کشور مورد استفاده قرار مي گيرد.



همانطور كه در نمودار بالا مشاهده مي­شود سيستم داراي 5 بخش اصلی به نام هاي Cloud،Portal ، App، Gateway، Console میباشد كه مجموعه ی آنها پروژه ی آناتولی شرکت ورانگر را تشکیل میدهند که به شرح دقیق و جزیی آنها هر یک در سند جداگانه ای میپردازیم. در این سند به تفضیل به شرح چشم انداز بخش B2B Gateway App پروژه ی آناتولی که کاربر آن مشتری میباشد، خواهیم پرداخت.

## مفروضات و وابستگي‌ها

* جهت استفاده عمومي و همگاني از سيستم، تجهيزات سخت افزاری لازم تلفنهای هوشمند در یکی از نسخه های Android، iOS و یا Windows Phone میباشد و برای زیرساخت ارتباطی وجود کانکشن اینترنت نیز الزامی میباشد.
* در فاز اول اين پروژه زبان فارسي است ولي ملاحظات لازم جهت انجام تغييرات با كمترين زمان و هزينه براي multi-lingual مي­باشد.

# ويژگي‌هاي محصول

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | گروه | شرح | نياز | اولويت |
|  | B2B Gateway App | امکان مشاهده App و پيمايش بر روي آن شامل حرکت در طول و عرض App | 1 | 1 |
|  | امکان تنظیم GPS و یا Location تلفن همراه (تبلت) | 1 |
|  | امکان مشاهده دسته بندی درختی کالاها | 1 |
|  | امکان مشاهده لیست تامین کننده ها | 1 |
|  | امکان مشاهده لیست کالاهای تامین کننده |  |
|  | امکان مشاهده کالای پیشنهاد روز |  |
|  | امکان مشاهده محبوبترین کالاها (برندهای برتر) |  |
|  | امکان مشاهده پرفروش ترین کالاها |  |
|  | امکان مشاهده جدیدترین کالاها |  |
|  | زيرساخت | گزارش يك مشكل | 1 |
|  | امتيازدهي به تامین کننده ها | 1 |
|  | امتيازدهي به کالاها | 2 | 2 |
|  | جستجو |  | 1 |
|  | امکان جستجو بر اساس یک کالای خاص | 1 |
|  | امکان جستجو بر اساس نام تامین کننده | 1 |
|  | امکان جستجو بر اساس نام برند | 1 |
|  |  | 2 |
|  |  | 2 |
|  | امكان Auto Complete و Auto Correct | 2 |
|  |  |  | 3 | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  |  | 4 | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  | 1 |
|  |  | 3 | 1 |
|  |  | 10 | 1 |
|  |  | 11 | n |
|  |  | 15 | n |
|  | ساير |  | 7 | 1 |
|  |  | 7 | 2 |
|  |  | 9 | 3 |
|  |  | 7 | 3 |
|  |  | 14 | n |

# 

# قيدها

* تا بهمن ماه 1394 نسخه اول ارائه شود.
* امنيت و حفظ محرمانگي اطلاعات افراد شامل اطلاعات حساب کاربری و فعاليتهاي كاربران بر روي Anatoli الزامي است.
* يكپارچگي با مديريت كاربران ساير برنامه­هاي كاربردي براي مديريت حساب و پروفايل كاربران الزامي است.
* حفظ امنيت اطلاعات Anatoli الزامي است.

# نيازمندي‌هاي مستندسازي

## راهنماي برخط

اين سيستم داراي راهنماي بر خط(Online Help) مي‏باشد كه در هر لحظه كاربر مي‏تواند در حال استفاده از سيستم، از راهنما استفاده كند.

## راهنماهاي نصب،راه‌اندازي و پيكربندي

نصب و راه اندازي سيستم و نحوه پيكربندي سيستم، در قالب مستندي به نام راهنماي نصب و راه‏اندازي ارائه مي‏شود.

راهنماي نصب بايد شامل موارد زير باشد:

* حداقل نيازمندي­هاي سيستم
* دستورالعمل نصب
* راهنماي پيکربندي